

**PENGARUH HARGA JUAL DAN LOKASI TERHADAP
PENDAPATAN MENURUT PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM**
(Studi Pada Counter Handphone di Kec. Sukarama Bandar Lampung)

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-
syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

Oleh

Anggi Novi Saputra

NPM. 1551010133

Jurusan : Ekonomi Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1442 H / 2020 M**

ABSTRAK

Di era zaman modern Semakin berkembangnya usaha di bidang IT dari tahun ketahun membuat persaingan antar pedagang counter pulsa di bandar lampung, persaingan sangat dibutuhkan dalam peningkatan kualitas hidup manusia. Untuk terciptanya keadilan dan kesejahteraan bagi semua pihak, persaingan yang harus dilakukan adalah persaingan yang sehat. Persaingan yang semakin ketat, para pengusaha dituntut untuk memutar otaknya supaya usahanya tetap berjalan sehingga produknya laris di pasaran. Tuntutan itulah yang menjadikan sebagian para pengusaha untuk melakukan praktek kecurangan dalam memproduksi. Seharusnya mereka tetap mengutamakan kejujuran agar terciptanya persaingan yang sehat.

Rumusan masalah dalam penelitian ini, Bagaimana pengaruh harga jual produk dan lokasi terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukrame Bandar Lampung ? Bagaimana pengaruh harga jual dan lokasi terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukrame Bandar Lampung menurut Perspektif Ekonomi Islam ?

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh harga jual produk dan lokasi terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukrame Bandar Lampung menurut Perspektif Ekonomi Islam.. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif Deskriptif. Data yang digunakan diperoleh dari Kuesioner, Wawancara, dan Dokumentasi. Metode yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian adalah regresi Linier Berganda dengan menggunakan program komputer *SPSS* versi 20.0 dan Microsoft Excel 2007

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual dan lokasi secara umum berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan hal ini dilihat dari hasil pengujian *spss* diperoleh nilai α ($0,000 < 0,05$) dan berpengaruh secara simultan dengan hasil analisis regresi yang diperoleh sebesar *R-squared* sebesar (0,969) yang artinya harga jual dan tempat memberikan kontribusi sebesar 96,9% terhadap kepuasan nasabah. Sementara sisanya 3,4 % dipengaruhi faktor lain seperti produk, promosi, yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Hal ini dikarenakan semua rezeki di muka bumi ini telah diatur oleh Allah SWT sesuai dengan takaran yang ada sesuai hal ini tetuang dalam Al-Qur`an Surat Al-Baqarah ayat 22.

Kata Kunci : Harga Jual, Tempat, *Counter Handphone*, Prespektif Islam



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung 35131, Telp. (0721) 703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PENGARUH HARGA JUAL DAN LOKASI
TERHADAP PENDAPATAN MENURUT
PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada
Counter Handphone di Kec. Sukarame Bandar
Lampung)

Nama : Anggi Novi Saputra
NPM : 1551010133
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munakaasyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

A Zuliansyah, S.Si., M.M
NIP. 198302222009121003

Pembimbing II,

Diah Mukminatul Hasyimi, M.E.Sy
NIP. -

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Madnasir, S.E., M.Si
NIP. 19750424200220001



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suraimin, Sukarame, Bandar Lampung 35131, Telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul: **“PENGARUH HARGA JUAL DAN LOKASI TERHADAP PENDAPATAN MENURUT PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Counter Handphone di Kec. Sukarame Bandar Lampung)”** disusun oleh **Anggi Novi Saputra, NPM: 1551010133**, Program studi: **Ekonomi Syariah**, telah diujikan dalam sidang Munaqosyah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada

Hari/tanggal: Selasa, 29 September 2020

Waktu: 08:00 – 10:00

Ruangan: Ruang Sidang II Gedung Dekanat Lantai 3

TIM PENGUJI

Ketua : **Dr. Ahmad Isnaini, M.Ag**

Sekretaris : **Toufiquir Rahman, S.E., M.Si**

Penguji I : **Any Eliza, S.E., M.Ak**

Penguji II : **A. Zuliansyah, S.Si., M.M**

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Abdul Ghofur, M.Si

NPM: 198008012003121001

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

QS. An-nisa : 29



PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat, karunia, dan hidayahnya yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, dan kesabaran untuk penulis dalam mengerjakan skripsi ini. Sebagai bukti hormat dan kasih sayang yang sangat mendalam, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku kepada Bapak Sutrisno dan Ibu Sri Handayani yang telah menjadi motivator terbesar dalam hidup. Terima kasih atas segala doa, kasih sayang, pengorbanan serta dukungan baik materil maupun non materil yang telah diberikan kepadaku hingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di UIN Raden Intan Lampung.
2. Ketiga kakakku Mariyanto Adi Setiawan, Sugi Dwi Prayetno dan Mei Ayu yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis untuk terus menuntut ilmu.
3. Teman –teman seperjuangan dan sepermainan yang telah menemani Rosaldo, Handoko, Muklis dan teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2015, semoga silaturahmi tetap terjalin di antara kita.
4. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung yang menjadi tempatku menuntut ilmu.

RIWAYAT HIDUP

Anggi Novi Saputra, dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 22 November 1996. Penulis merupakan putra bungsu dari pasangan Bapak Sutriso dan Ibu Sri Handayani. Penulis menempuh pendidikan dimulai dari Sekolah Dasar SDN 4 Kampung Sawah selesai pada tahun 2009, yang kemudian melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama SMP Muhammadiyah Bandar Lampung yang selesai pada tahun 2012, selanjutnya penulis menempuh pendidikan di SMK 2 Mei yang selesai pada tahun 2015.

Pada tahun 2015 mengikuti pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung di mulai dari semester I T A 2015/2016.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan kesabaran kepada penulis sehingga skripsi dengan judul **“Pengaruh harga jual dan tempat terhadap pendapatan menurut prespektif ekonomi islam (studi pada *counter handphone* di kec. sukarama Bandar Lampung”**dapat diselesaikan. Shalawat beserta salam senantiasa terlimpah curahkan kepada baginda Rosulullah Muhammad SAW. yang dinanti-nantikan syafaatnya diyaumul akhir.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu ekonomi dan Bisnis Islam. Atas bantuan semua pihak dalam proses menyelesaikan skripsi ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.Iselaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
2. Bapak Madnasir, S.E., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
3. Bapak A. Zuliansyah, S.Si M.M selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu dan memberi arahan dalam membimbing serta memberikan motivasi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

4. Ibu Diah ukminatul Hasyimi, M.E.Sy selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan memberi arahan dalam membimbing serta memberikan motivasi sehingga skripsi ini selesai.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan motivasi, ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
6. Teman-teman satu kelas Ekonomi Syariah G dan angkatan 2015 yang telah menjadi teman seperjuanganku di perkuliahan.
7. Seluruh pihak yang telah banyak membantu. Penulis ucapkan terimakasih, semoga kita bisa berkumpul kembali dan tidak putus tali silaturahmi.

Akhir kata apabila dalam penulisan terdapat kesalahan mohon maaf dan kepada Allah penulis mohon ampun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berkah bagi penulis dan semua pihak. Aamiin.

Bandar Lampung, 17 Maret 2020

Penulis

Anggi Novi Saputra

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul.....	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang.....	4
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori.....	12
B. Pendapatan.....	13
1. Pengertian Pendapatan.....	11
2. Macam-Macam Pendapatan.....	15
3. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan	16
4. Sumber Pendapatan	16
5. Konsep Pendapatan dalam Prespektif Islam.....	17
6. Pendapatan Konvensional Vs Pendapatan Menurut Islam	20
C. Konsep Harga Jual.....	22
1. Pengertian Harga Jual	22
2. Metode Penetapan Harga Jual	23

3. Hubungan Variabel Harga Jual Terhadap Pendapatan	23
4. Konsep Harga Jual dalam Prespektif Ekonomi Islam.....	24
5. Perbedaan Penetapan Harga Jual Ekonomi Konvensional dan Penetapan Harga Menurut Perspektif Islam	25
D. Lokasi	26
1. Pengertian Lokasi	26
2. Pengertian Lokasi Usaha Menurut Prespektif Islam	30
E. Tinjauan Pustaka.....	32
F. Kerangka Pemikiran	34
G. Hipotesis	37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	41
B. Jenis dan Sifat Penelitian	44
1. Jenis Penelitian	44
2. Sifat Penelitian.....	45
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	46
1. Populasi.....	46
2. Sampel.....	46
D. Definisi Operasional	47
E. Teknik Pengumpulan Data	50
1. Kuesioner	50
2. Wawancara.....	51
3. Dokumentasi	51
F. Teknik Analisis Data	51
1. Kuesioner	51
2. Wawancara.....	51
3. Dokumentasi	51
G. Metode Analisis Data	52
1. Uji Validitas dan Uji Reabilitas.....	52
a. Uji Validitas.....	53
b. Uji Reabilitas	53
2. Uji Asumsi Klasik	54
3. Uji Hipotesis	54
a. Uji T.....	54
b. Uji F.....	54
4. Koefisien Determinasi	55
5. Analisis Regresi Linier Berganda.....	55

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	57
1. Gambaran Umum Kecamatan Sukarame	57
2. Keadaan Penduduk Kecamatan Sukarame.....	58
3. Perekonomian Penduduk Kecamatan Sukarame.....	63
4. Karakteristik Responden	67

B. Analisis Data	70
1. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Pendapatan	70
2. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Pendapatan Menurut Prespektif Islam	81
C. Pembahasan.....	93
1. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Pendapatan (Studi Pada <i>Counter Handphone</i> Kec. Sukarame).....	93
2. Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Pendapatan Menurut Prespektif Islam (Studi Pada <i>Counter Handphone</i> Kec. Sukarame)	98

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	105
B. Saran.....	107

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel

1.1 Perkembangan UKM yang terkait di bidang IT	6
1.2 Harga Couter Pulsa	7
2.1 Pendapatan Konvensional dan Pendapatan Menurut Prespektif Islam	8
2.2 Penetapan Harga Ekonomi Konvensional VS Ekonomi Islam	22
2.3 Penetapan Tempat Ekonomi Konvensional dan Ekonomu Islam	27
2.4 Tinjauan Pustaka	28
3.1 Definisi Operasional.....	44
3.2 Penilaian Skala Like Art	66
4.1 Komposisi Penduduk Kelurahan Sukarame Berdasarkan Umur.....	53
4.2 Jumlah Penduduk Sukarame Berdasarkan Tingkat Pendidikan	54
4.3 Jumlah Penduduk Sukarame Berdasarkan Agama yang Di anut	57
4.4 Jumlah Penduduk Sukarame Berdasarkan Pekerjaan	59
4.5 Daftar Pengusaha <i>Counter Handphone</i> di Kec. Sukarame	59
4.6 Jenis Kelamin.....	62
4.7 Usia Responden.....	63
4.8 Tingkat Pendidikan Responden.....	63
4.9 Lama Menjadi Pengusaha	64
4.10 Hasil Responden Variabel X1 (Harga Jual)	65
4.11 Hasil Responden Variabel X2 (Tempat)	66
4.12 Hasil Responden Variabel Y (Pendapatan).....	67
4.13 Uji Validitas Variabel X1 (Harga Jual) Secara Umum	68
4.14 Uji Validitas Variabel X2 (Tempat) Secara Umum	69
4.15 Uji Validitas Variabel Y (Pendapatan) Secara Umum.....	70
4.16 Uji Reabilitas Variabel X1 (Harga Jual) Secara Umum	71

4.17 Uji Reabilitas Variabel X2 (Tempat) Secara Umum	72
4.18 Uji Reabilitas Variabel Y (Pendapatan)	73
4.19 Uji T	74
4.20 Uji F	75
4.21 Hasil Responden Variabel X1 (Harga Jual)	76
4.22 Hasil Responden Variabel X2 (Tempat)	77
4.23 Hasil Responden Variabel Y (Pendapatan)	78
4.24 Uji Validitas Variabel X1 (Harga Jual)	79
4.25 Uji Validitas Variabel X2 (Tempat)	80
4.26 Uji Validitas Variabel Y (Pendapatan)	80
4.27 Uji Reabilitas Variabel X1 (Harga Jual)	81
4.28 Uji Reabilitas Variabel X2 (Tempat)	82
4.29 Uji Reabilitas Variabel Y (Pendapatan)	82
4.30 Analisis Regresi Linier Berganda	83
4.31 Uji T	85
4.32 Uji F	87

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Blangko Bimbingan

Lampiran 2. Pernyataan

Lampiran 3. HASIL KUESIONER PERNYATAAN VARIABEL HARGA JUAL (X1) SECARA UMUM

Lampiran 4. HASIL KUESIONER PERNYATAAN VARIABEL LOKASI USAHA (X2) SECARA UMUM

Lampiran 5. HASIL KUESIONER PERNYATAAN PENDAPATAN (Y) SECARA UMUM

Lampiran 6. INDIKATOR VARIABEL X1 (HARGA JUAL)

Lampiran 7. INDIKATOR VARIABEL X2 (LOKASI USAHA)

Lampiran 8. INDIKATOR VARIABEL Y (PENDAPATAN)

Lampiran 9. UJI SPSS (KUESIONER UMUM)

Lampiran 10. UJI VALIDITAS X1 (HARGA JUAL)

Lampiran 11 UJI VALIDITAS X2 (LOKASI USAHA)

Lampiran 12. UJI VALIDITAS Y (PENDAPATAN)

Lampiran 13 UJI REABILITAS

Lampiran 14 UJI T

Lampiran 15 UJI F

Lampiran 16. HASIL KUESIONER PERNYATAAN VARIABEL HARGA JUAL (X1)

Lampiran 17. HASIL KUESIONER PERNYATAAN VARIABEL TEMPAT (X2)

Lampiran 18. HASIL KUESIONER PERNYATAAN VARIABEL PENDAPATAN (Y)

Lampiran 19. INDIKATOR VARIABEL X1 (HARGA JUAL)

Lampiran 20 INDIKATOR VARIBAE L X2 (LOKASI)

Lampiran 21. INDIKATOR VARIABEL Y (PENDAPATAN)

Lampiran 22 HASIL UJI VALIDITAS X1 (HARGA JUAL)

Lampiran 23 HASIL UJI VALIDITAS X2 (TEMPAT)

Lampiran 24 HASIL UJI VALIDITAS Y (PENDAPATAN)

Lampiran 25. UJI REABILITAS X1 (HARGA JUAL)

Lampiran 26 DATA UJI SPSS QUESIONER MENURUT PRESPEKTIF ISLAM

Lampiran 27 UJI ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

Lampiran 28 UJI T

Lampiran 29 UJI F

Lampiran FOTO



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis menguraikan pembahasan lebih lanjut, terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam skripsi ini untuk menghindari kekeliruan bagi pembaca. Adanya pembatasan terhadap arti kalimat dalam skripsi ini dengan harapan memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud. Penelitian yang akan penulis lakukan adalah "Pengaruh Harga Jual dan Tempat Terhadap Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam" (Studi pada *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung). Adapun beberapa istilah yang perlu penulis uraikan yaitu sebagai berikut:

Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.¹

Harga jual adalah besarnya harga yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli untuk manfaat memiliki atau menggunakan barang yang dinyatakan dalam satuan rupiah.²

Lokasi adalah tempat yang berhubungan dengan dimana perusahaan akan didirikan dan dilaksanakan. Lokasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung.³

¹ Hansen dan Mowen, *Buku I Management Accounting Edisi 7* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 132

² Munfaridah, Rina Sho'imatul, *Sistem Penawaran Dan Teori Harga* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 91

³ Hansen dan Mowen, *Buku I Management Accounting Edisi 7....*, h.135

Pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dari sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu.⁴ Atau jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, harian, mingguan, bulanan atau tahunan.⁵

Perspektif adalah sudut pandang atau pandangan.⁶ Ekonomi Islam adalah kumpulan norma hukum yang bersumber dari Al Quran dan hadist yang mengatur urusan perekonomian umat manusia.⁷ Jadi dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa persepektif ekonomi Islam adalah sudut pandang mengenai norma hukum yang bersumber dari Al Quran dan hadist yang mengatur perekonomian umat Islam.

Dapat disimpulkan bahwa harga jual, lokasi salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi pendapatan suatu usaha termasuk usaha *Counter Handphone*. Harga jual yang terlalu tinggi untuk suatu produk merupakan salah satu pertimbangan konsumen dalam hal pembelian produk.

Lokasi yang strategis merupakan salah satu kunci dalam keberlangsungan usaha, lokasi yang di keramaian, di tengah perkotaan atau pinggir jalan merupakan lokasi yang biasa di pilih oleh calon pengusaha. Lokasi yang dekat dengan tempat perkantran, tempat sekolah, dan tempat

⁴ Winardi, *Pengantar Ilmu Ekonomi* (Bandung: 2011), h. 130

⁵ Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 47.

⁶ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 451.

⁷ Mustof Edwin Nasution Dkk, *Pengelolaan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 15.

umum lainnya juga termasuk pilihan yang cocok untuk usaha. Oleh karena itu, lokasi merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi pendapatan.

Dalam hal ini bagaimana perspektif islam dalam memandang pengaruh harga jual dan lokasi usaha khususnya pada usaha jual beli *Counter Handphone* yang semakin hari semakin banyak.

Berdasarkan penegasan judul tersebut, penulis tertarik mengambil judul skripsi untuk menganalisis “Pengaruh Harga Jual dan Tempat Terhadap Pendapatan Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung)”.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadialasan penulis memilih judul ini adalah :

1. Alasan Objektif

Secara objektif, harga jual erat kaitannya dengan kebutuhan dalam membuka usaha dalam bidang apapun. Sebelum melakukan penentuan harga jual ini pemilik toko baiknya menimbang dan memperkirakan seberapa besar untung yang akan di ambil dari produk yang akan di jual, semakin besar harga jual yang di terapkan dari harga beli barang tersebut maka semakin besar pendapatan yang di peroleh dari pengusaha tersebut.

Selain itu, penentuan lokasi yang strategis akan mempengaruhi keberlangsungan usaha yang akan di jalani. Oleh karena itu, sebelum memutuskan melakukan atau membuka usaha, baiknya melihat prospek lokasi yang akan digunakan sebagai tempat usaha.

2. Alasan Subjektif

- a. Permasalahan dalam judul penelitian ini relevan dengan bidang keilmuan yang penulis tekuni dalam jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- b. Adanya referensi yang mendukung untuk melakukan penelitian ini sehingga mempermudah penelitian.

C. Latar Belakang

Globalisasi memberikan dampak yang signifikan terutama dalam sektor pembangunan dan perekonomian khususnya pertumbuhan ekonomi dan pendapatan masyarakat di Indonesia. Adanya pembangunan selain memberikan dampak positif juga memberikan dampak negatif terutama ditunjukkan oleh berbagai masalah tenaga kerja dan kesempatan kerja. Di Indonesia sendiri yang menjadi prioritas tantangan pembangunan saat ini adalah berupa kesempatan kerja atau usaha bagi penduduk yang semakin terbatas. Jutaan orang memerlukan kerja, sementara lapangan kerja formal yang baru relatif sedikit dibandingkan dengan jumlah lapangan kerja yang ada, seharusnya masyarakat bisa lebih mencari peluang dalam usaha agar masalah lapangan kerja dan kebutuhan hidup dapat terpenuhi

Usaha berskala kecil merupakan obyek yang dianggap menarik karena pada kenyataannya usaha ini banyak diminati dan menjadi alternatif banyak pihak untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan telah banyak yang mampu bertahan walaupun persaingan usaha ini cukup besar. Salah satu sektor usaha kecil saat ini adalah jasa penjualan voucher pulsa, baik voucher pulsa elektronik

maupun jenis voucher pulsa fisik. Bisnis counter handphone (penjualan pulsa) merupakan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan. Hal ini dikarenakan perkembangan teknologi yang pesat. Contohnya di bidang TI (teknologi informatika), hal ini sangat terasa ketika handphone telah memasuki daerah pedesaan. Hampir dari semua masyarakat menggunakan handphone sebagai alat komunikasi jarak jauh.

Bisnis voucher isi ulang yang dimaksud di sini adalah jual beli nominal yang digunakan untuk mengisi ulang nomor telepon pada ponsel prabayar agar bisa digunakan untuk berkomunikasi baik melalui layanan suara (telepon), SMS, maupun layanan data. Jumlah penjual voucher isi ulang memang sangat banyak, mulai dari gerai di mal, pasar modern, pinggir jalan, hingga via Internet. Hal ini tidak menyurutkan dan memperkecil potensi pasar yang ada karena pangsa yang disasar sangat besar dan terus tumbuh. Bayangkan saja, dari 180 juta pelanggan telekomunikasi bergerak saat ini, lebih dari 95% menggunakan kartu atau nomor prabayar. Artinya, mereka harus selalu melakukan isi ulang untuk berkomunikasi.

Di Lampung sendiri perkembangan ukm di bidang IT semakin berkembang setiap tahun nya hal ini dikarenakan data yang tercatat di BPS Lampung, UKM yang terkait di bidang IT Teknologi di tunjukkan dengan data dibawah ini .

Tabel 1.1
Perkembangan ukm yang terkait di bidang UKM IT
Termasuk UKM Counter

No	Tahun	UKM di bidang IT teknologi
1	2014	386
2	2015	565
3	2016	577
4	2017	688
5	2018	791

Sumber : Data diolah, BPS, 2019

Semakin berkembangnya usaha di bidang IT dari tahun ketahun membuat persaingan antar pedagang counter pulsa di bandar lampung, persaingan sangat dibutuhkan dalam peningkatan kualitas hidup manusia. Untuk terciptanya keadilan dan kesejahteraan bagi semua pihak, persaingan yang harus dilakukan adalah persaingan yang sehat. Persaingan yang semakin ketat, para pengusaha dituntut untuk memutar otaknya supaya usahanya tetap berjalan sehingga produknya laris di pasaran. Tuntutan itulah yang menjadikan sebagian para pengusaha untuk melakukan praktek kecurangan dalam memproduksi. Seharusnya mereka tetap mengutamakan kejujuran agar terciptanya persaingan yang sehat.

Definisi Permintaan terhadap barang dan jasa adalah kuantitas barang atau jasa yang orang bersedia untuk membelinya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain, orang bersedia untuk membeli untuk memberi penekanan konsumsi yang dipengaruhi oleh tingkat harga. Maksud dari kata bersedia disini adalah konsumen memiliki keinginan untuk membeli suatu barang atau jasa dan sekaligus memiliki kemampuan yaitu

uang atau pendapatan. Kemampuan seringkali disebut dengan istilah daya beli⁸

Dengan kata lain, teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan barang adalah pendapatan, selera, ekspektasi, jumlah penduduk, harga barang lain yang berkaitan, harga jual.

Harga jual yang digunakan oleh pedagang pulsa counter tidak jauh berbeda dengan counter 1 dan yang lainnya contohnya saja harga jual voucher pulsa, kuota, kartu perdana provider 3 di counter adi cell dan waroeng kuota di sukarama tidak jauh berbeda.

Tabel 1.2
harga counter pulsa

No	Keterangan	Restu cell	Bronet kuota	Maju Jaya Cell
1	Voucher pulsa 2000, 5000, 10000	3000, 7000, 12000	3000, 7000, 12000	3000, 7000, 12000
2	Pulsa elektrik 5000, 10000	7000, 12000	7000, 12000	6000, 11000
3	Kuota 1 gb, 1,5 gb, 10 gb	11000, 15000, 95000	12000, 15000, 93000	12000, 14000, 92000

Sumber : Data diolah, sumber wawancara counter

⁸ ustafa Edwin Nasution, dkk. Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, Jakarta: Kencana Media Group, 2006, h. 80.

Dari daftar harga yang di peroleh bahwa harga voucher pulsa, dan pulsa elektrik sama harganya namun ada perbedaan harga di penjualan kuota. hal ini apakah mempengaruhi tingkat persaingan antar counter dalam hal banyaknya konsumen yang membeli

Menurut Muhammad Rizvi (2011) adapun strategi tempat berikut ini adalah beberapa faktor penting yang sebaiknya harus Anda perhatikan, sebagai bahan pertimbangan dari strategi pemasaran dengan memilih lokasi usaha yang tepat antara lain : Tingkat kepadatan penduduk sekitar lokasi usaha; Besar pendapatan masyarakat sekitar lokasi bisnis; Memperhatikan tingkat keramaian lalu lalang kendaraan yang melewati bisnis Anda; Banyaknya jenis usaha yang mendukung lokasi tersebut; Sesuaikan dana dengan lokasi usaha yang akan Anda pilih; Usahakan untuk memilih lokasi usaha yang tingkat kompetisinya sangat rendah (minim); Perhatikan juga akses menuju lokasi usaha Anda; Tingkat keamanan yang sangat mendukung; Selalu memperhatikan kebersihan dari lokasi bisnis.⁹

Dari penjabaran teori diatas, bahwa pendapatan suatu usaha itu tidak dapat dipastikan dan sangat berfluktuatif, hal ini dikarenakan dipengaruhi oleh beberapa faktor yang telah dijelaskan diatas seperti harga jual dan tempat yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha. Namun, dalam hal ini islam memiliki pandangan mengenai pendapatan yang diperoleh dari usaha. Seperti yang tergambarkan di Al-Qur`an surat An-Nisa ayat 29 :

⁹ Muhammad Rivki (2011) "Strategi Usaha Sukses" (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 75

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً تَرَاضٍ عَنْ
مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٦٨﴾

Artinya :”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Ayat di atas menjelaskan larangan Allah Swt mengkonsumsi harta dengan cara-cara yang batil yang didalamnya terdapat unsur Magrib yang merupakan singkatan dari maisir,gharar, riba dan batil. Alih-alih melakukan perbuatan batil, islam memberikan mengarahkan untuk memperoleh atau mendapatkan harta lewat cara perdagangan yang bukan hanya sekedar menjual dan membeli barang tetapi juga dengan memperhatikan kondisi pembelinya dengan meberikanharga yang sewajarnya.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Harga Jual dan Lokasi terhadap Pendapatan Menurut Perspektif Islam (Studi Pada Counter Handphone di Kec Sukarame Bandar Lampung)”

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh harga jual produk dan lokasi secara parsial terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukarame Bandar Lampung ?
2. Bagaimana pengaruh harga jual dan lokasi terhadap secara simultan pendapatan *Counter Handphone* di Sukarame Bandar Lampung menurut Perspektif Ekonomi Islam ?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh harga jual produk dan lokasi secara parsial terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukarame Bandar Lampung.
- b. Untuk mengetahui pengaruh harga jual produk dan lokasi secara simultan terhadap pendapatan *Counter Handphone* di Sukarame Bandar Lampung menurut Perspektif Ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

Secara spesifik manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Kegunaan teoritis, bermanfaat untuk memberikan tambahan informasi bagi pembaca dan bahan rujukan penelitian yang akan mengembangkan penelitian sejenis. Bagi kalangan khususnya *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung yang terkait di dalamnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bernilai dalam pengaruh harga jual dan tempat terhadap pendapatan *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung dalam perspektif ekonomi islam dan dapat memberikan pengetahuan bagi penulis pribadi sebagai sarjana lulusan perguruan tinggi UIN Raden Intan Lampung, yang tentunya nanti akan terjun ke dalam dunia nyata ditengah-tengah masyarakat dengan segudang masalah yang ada di dalamnya.
- b. Kegunaan Praktis, memberikan pemahaman yang dianggap tepat terhadap masyarakat agar memahami bagaimana pengaruh harga jual dan tempat terhadap pendapatan *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung dalam perspektif ekonomi islam.
- c. Bagi pengusaha counter, penelitian ini berguna untuk mendalami dan sebagai alat bantu untuk mempertimbangkan keputusan harga jual dan lokasi usaha counter.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Teori Agensi

Hukum permintaan (The Law of demand) adalah makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Dapat disimpulkan bahwa apabila harga suatu barang naik, maka pembeli akan mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti barang tersebut, dan sebaliknya apabila barang tersebut turun, konsumen akan menambah pembelian terhadap barang tersebut. Selain itu kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil konsumen berkurang, sehingga memaksa konsumen mengurangi pembelian, terutama barang yang akan naik harganya¹⁰

Selain itu Hukum Permintaan, yaitu bahwa semakin tinggi harga suatu barang, ceteris Paribus, semakin kecil permintaan terhadap barang tersebut; begitupun sebaliknya. Pernyataan ini menerangkan tentang hubungan antara permintaan terhadap suatu barang dan harga barang tersebut. Pengertian ceteris paribus ini adalah menganggap hal-hal lain tetap tidak berubah atau konstan, baik dalam arti tingkat berkah, tingkat manfaat, tingkat pendapatan, preferensi dan sebagainya. Jika satu dari hal-hal lain yang dimaksud berubah, maka hukum permintaan tidak berlaku.

¹⁰ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Yogyakarta: PT Raja Grafindo, 2008, h. 173.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih dari pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan mencari keuntungan.¹¹

Menurut Soekartawi, analisis pendapatan adalah penerimaan dikurangi dengan semua biaya yang dikeluarkan dalam produksi. Untuk menghitung pendapatan pada *Counter Handphone* Sukarama Bandar Lampung dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

$$TR = P \cdot Q$$

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

Pd = Pendapatan usaha tani (Rp)

TR = Total penerimaan (*total revenue*)

TC = Total biaya (*total cost*)

P = Harga (Rp)

Q = produksi yang diperoleh dalam suatu usaha (kg)

FC = Biaya tetap

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2012), h. 204

$VC = \text{Biaya variabel (Rp)}^{12}$

Kesejahteraan dan kemakmuran rakyat sangat ditopang oleh sektor perekonomian. Ekonomi yang identik dengan pendapatan saling mempengaruhi dalam kehidupan masyarakat, tidak hanya masyarakat di kota tetapi juga masyarakat di pedesaan. Untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari diperlukan pendapatan yang cukup. Berbagai macam jenis pekerjaan dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan primer maupun sekunder. Tingkat perekonomian diberbagai daerah pada saat ini masih tergolong rendah terutama dalam sektor pertanian. Hal ini terlihat dari fakta yang ada saat ini bahwa kesejahteraan sebagian besar masih tergolong rendah. Kesejahteraan bukanlah keadaan yang tetap, melainkan keadaan yang bergerak dan selalu berkembang ke arah tingkat yang lebih tinggi.

Dalam ekonomi modern terdapat dua cabang utama teori yaitu teori harga dan teori pendapatan. Teori pendapatan termasuk dalam ekonomi makro, yaitu teori yang mempelajari hal-hal seperti:

- a. Perilaku jutaan rupiah pengeluaran konsumen
- b. Investasi dunia usaha
- c. Pembelian yang dilakukan pemerintah

¹² Soekartawi, *pemasaran dan ekonomi syariah* (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 21

Menurut pelopor ekonomi klasik, Adam Smith dan David Ricardo, distribusi pendapatan di golongkan dalam tiga kelas sosial yang utama: pekerja, pemilik modal, dan tuan tanah. Ketiga menentukan 3 faktor produksi yaitu tenaga kerja, modal dan tanah. Penghasilan yang diterima setiap faktor dianggap sebagai pendapatan masing-masing keluarga terhadap pendapatan nasional. Teori mereka meramalkan bahwa begitu masyarakat makin maju, peranan tanah akan relatif lebih baik keadaannya dan para kapitalis (pemilik modal) menjadi relatif buruk keadaannya.¹³

2. Macam-macam Pendapatan

Pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, adapun menurut Lipsey pendapatan dibagi menjadi dua macam yaitu:

- a. Pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh individu dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan.
- b. Pendapatan disposable merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.¹⁴

¹³Christofel D Nababan *Analisis faktor-faktor mempengaruhi pendapatan petani jagung di kecamatan Tiga Binanga Kabupaten Karo* (Skripsi, Universitas Sumatera Utara Fakultas Ekonomi 2009), h. 42

¹⁴R. Soediro Mangundjojo, *Sosial Ekonomi Masyarakat* (Jakarta: Direktorat Jendral, 2011), h. 5

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan, yaitu:¹⁵

- a. Kesempatan kerja yang tersedia
- b. Kecakapan dan keahlian
- c. Motivasi
- d. Keuletan kerja
- e. Banyak sedikitnya modal yang digunakan

4. Sumber Pendapatan

Adapun sumber-sumber pendapatan masyarakat atau rumah tangga yakni:

- a. Dari upah atau gaji diterima sebagai ganti tenaga kerja
- b. Dari hak milik seperti modal dan tanah
- c. Dari pemerintah

Perbedaan dalam pendapatan upah dan gaji diseluruh rumah tangga atau masyarakat disebabkan oleh perbedaan dalam karakteristik pekerjaan (keahlian, pelatihan, pendidikan, pengalaman, dan seterusnya). Pendapatan masyarakat jugaberagam menurut jumlah anggota didalam rumah tangga yang bekerja. Adapun jumlah property yang dihasilkan oleh rumah tangga bergantung pada jumlah dan jenis hak milik yang dimilikinya. Sedangkan pendapatan transfer dari pemerintah mengalir secara *substansial*, tapi tidak secara *eksklusif*

¹⁵Ratna Sukmayani (et all), Ilmu Pengetahuan Sosial, PT Galaxy Puspa Mega, Jakarta: 2011,h. 117

ditunjukkan pada masyarakat yang berpendapatan lebih rendah. Kecuali untuk jaminan sosial, pembayaran transfer dirancang secara umum untuk memberikan pendapatan pada orang membutuhkan. Pada dasarnya, perekonomian secara keseluruhan itu merupakan gabungan dari sekian banyak rumah tangga dan perusahaan didalamnya, yang satu sama lain terus berinteraksi diberbagai pasar (pasar *output*, pasar tenaga kerja, dan sebagainya). Seseorang yang memiliki pendapatan tinggi tentunya akan relatif mudah mencukupi berbagai kebutuhan hidupnya, bahkan cenderung untuk menikmati kemewahan. Tidak mengherankan jika orang-orang yang berpendapatan tinggi menikmati standar hidup yang lebih tinggi pula, mulai dari perumahan yang lebih menyenangkan, perawatan kesehatan yang lebih bermutudan sebagainya.¹⁶

5. Konsep Pendapatan dalam Perspektif Islam

Dalam Islam, pendapatan masyarakat adalah perolehan barang, uang yang diterima atau dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat Islam. Pendapatan masyarakat yang merata, sebagai suatu sasaran merupakan masalah yang sulit dicapai, namun berkurangnya kesenjangan adalah salah satu tolak ukur berhasilnya pembangunan. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atau upah atas pekerjaan yang dilakukannya. Setiap kepala keluarga mempunyai ketergantungan hidup terhadap pendapatannya yang

¹⁶*Ibid*, h. 6

diterima untuk memenuhi kebutuhan hidup, mulai dari kebutuhan sandang pangan, papan dan beragam kebutuhan lainnya. Dalam Islam, kebutuhan memang menjadi alasan untuk mencapai pendapatan minimum, sedangkan kecukupan dalam standar hidup yang baik adalah hal yang paling mendasar distribusi, retribusi setelah itu baru dikaitkan dengan kerja dan kepemilikan pribadi.¹⁷ Istilah pendapatan atau keuntungan adalah sinonim dengan istilah laba dalam bahasa Indonesia, profit dalam bahasa Inggris dan riba dalam bahasa Arab.

Dalam konsep ekonomi Islam terdapat norma dan etika dalam mengkonsumsi hasil pendapatan tersebut antara lain seperti tertulis dalam Al-Qur'an surat Al-Isra' ayat 29

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا ﴿٢٩﴾

Artinya : *“Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehernya dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal.*

¹⁷ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana Renada Media Group, 2009), h. 132.

Maksud dari surat di atas adalah bagaimana cara menyikapi pendapatan yang tinggi ataupun rendah, antara lain :

- 1) Menafkahkan harta dalam kebaikan dan menjauhi sifat kikir
- 2) Islam memerangi tindakan mubadzir
- 3) Sikap sederhana dalam membelanjakan harta (tidak berlebihan).¹⁸

Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan pengambilan keputusan keuntungan yaitu:

- a) Kelayakan dalam penetapan laba
- b) Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba
- c) Masa perputaran modal
- d) Cara menutupi harga penjualan jual beli dengan harga tunai ataupun kredit, dengan syarat adanya keridhoan diantara keduanya.¹⁹

¹⁸Husei Syahatah, *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2011), h. 157.

¹⁹*Ibid*, h. 158.

6. Pendapatan Konvensional Vs Pendapatan Menurut Islam

a. Pendapatan Konvensional

Menurut R Soediro menyatakan bahwa Pendapatan konvensional hanya berpatok dengan semua biaya yang dikeluarkan dalam produksi di kurangi harga jual.²⁰

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih dari pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan mencari keuntungan.²¹

Dapat disimpulkan dari beberapa pendapat di atas pendapatan konvensional hanya berorientasi keuntungan perusahaan atau keuntungan pribadi tanpa memikirkan maslahat untuk orang-orang sekitar, dengan indicator sebagai berikut :

- 1) Biaya yang dikeluarkan dalam produksi
- 2) Harga Jual

b. Pendapatan Menurut Islam

Menurut Mustafa Edwin Pendaptan menurut prespektif islam adalah bagaimana Menafkahkan harta dalam kebaikan dan menjauhi sifat kikir; seperti menyisikan sebagian harta yang di punya untuk shodaqoh denngan tujuan membersersihkn sebagian harta yang dipunya,

²⁰ R. Soediro Mangundjojo, *Sosial Ekonomi Masyarakat....*, h.22

²¹ *Ibid*, h.25

dalam Islam memerangi tindakan mubadzir: Sikap sederhana dalam membelanjakan harta (tidak berlebihan)²²

Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan pengambilan keputusan keuntungannya²³

Dapat disimpulkan bahwa pendapatan menurut prespektif islam sudah di atur tata cara nya oleh Al-Qur`an dan Hadist antara lain menyisihkan sebagian harta duntuk disodaqohkan dengan tujuan untuk membersihkan harta, tidak berlebihan dalam membelanjakan. Berikut adalah indicator pendapatan menurut Islam :

- 1) Menafkahkan harta dalam kebaikan dan menjauhi sifat kikir, tidak berlebihan dalam mengambil laba
- 2) Menyisikan sebagian harta yang di punya untuk shodaqoh , memerangi tindakan mubadzir

²² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam....*, h.142

²³ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam....*, h.143

C. Konsep Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Harga dalam ekonomi Islam di sebut *staman* yaitu kadar dari nilai tukar terhadap sesuatu barang dengan barang lainnya, barang dengan jasa atau dengan sesuatu yang dapat dijadikan sebagai alat tukar atau juga dimaksudkan nilai yang ditetapkan oleh pihak penjual terhadap barang dagangannya.²⁴

Harga yang dimaksud demikian adalah suatu ketetapan atas kesepakatan antara produsen dan konsumen dimana pihak konsumen merasa puas dengan bentuk, jenis dan kualitas produk yang ditawarkan, sementara produsen merasakan dengan nilai yang sedemikian itu mereka telah memperoleh keuntungan.

Harga dalam teori ekonomi, harga nilai barang dan faedah merupakan istilah yang saling berhubungan, faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik harga lain dalam pertukaran. Sedangkan harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang dan jasa atau harga jual adalah jumlah moneter yang di bebaskan oleh suatu unit usaha

²⁴Malikah Zumrotul, *Konsep Harga Dalam Perspektif Islam* (Semarang: Citra Ilmu, 2012),h.28

kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang di jual atau di serahkan.²⁵

2. Metode Penetapan Harga Jual

Terdapat beberapa metode penetapan harga yang sering digunakan yaitu: penetapan harga berdasarkan biaya, break even pricing (BEP) atau *Target Pricing* (harga target) adalah harga yang ditentukan berdasarkan titik impas (pulang pokok), dan *Perceived Value Pricing* (dirasakan nilai harga) adalah harga ditentukan oleh kesan pembeli (persepsi) terhadap produk yang ditawarkan.²⁶

3. Hubungan Variabel Harga Jual Terhadap Pendapatan

Harga berpengaruh langsung terhadap laba usaha, laba usaha diperoleh dari pendapatan total dikurangi biaya total. Pendapatan total terdiri dari harga per unit dikalikan kuantitas yang dijual. Dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual, kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitanya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Jadi harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba usaha. Semakin tinggi harga

²⁵Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kesembilan Jilid I* (Jakarta : PT Indeks, 2007), h. 430

²⁶Kamir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 54

yang di tawarkan produsen semakin tinggi juga pendapatan yang diperoleh.²⁷

Apabila penurunan harga barang satu menurunkan permintaan terhadap barang yang lain, maka kedua barang tersebut disebut barang substitusi. Jika penurunan harga suatu barang meningkatkan permintaan barang lainnya, kedua barang tersebut disebut barang komplemen.²⁸

4. Konsep Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli seperti tertulis dalam Al-Qur`an surat An-nisa ayat 29, yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.*

²⁷Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Selamba Empat, 2009), h. 98.

²⁸ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi*, Jakarta : penerbit Erlangga, 2003, h. 85.

Dalam penjualan Islami, baik yang bersifat barang ataupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan peri kemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagipasar Islam yang bersih, yaitu:²⁹

- 1) Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- 2) Bersikap benar, amanah dan jujur.
- 3) Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba.
- 4) Menerapkan kasih sayang.
- 5) Menegakkan toleransi dan persaudaraan.³⁰

5. Perbedaan Penetapan Harga Jual Ekonomi Konvensional dan Penetapan Harga Menurut Prespektif Islam

a. Penetapan Harga Menurut ekonomi Konvensional

Menurut Lambat Penetapan harga melalui harga target atau harga yang ditargetkan dari penjual tanpa batasan yang di tentukan .³¹

Penetapan harga melalui harga pasaran saat ini tanpa memperhitungkan modal barang lama yang di jual atau harga beli di awal yang biasa di sebut *perceived value pricing*³²

Dari beberapa teori yang dijabarkan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penetapan harga menurut ekonomi konvensional dengan indicator dibawah ini :

²⁹Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2010), h. 189.

³⁰ *Ibid*, h.55

³¹ Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa....*, h. 66

³² *Ibid*, h.70

- 1) Penetapan harga melalui harga pasaran saat ini tanpa memperhitungkan modal dan barang lama yang dijual atau harga yang di beli di awal
- 2) Presentase keuntungan besar
- 3) Mengikuti tren harga ³³

b. Penetapan Harga Menurut Prespektif Islam

Menurut Kamir dan jafar Penentuan harga tidak diperbolehkan mengambil keuntungan lebih dari 10%, 20%, 25%.³⁴ Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan mengambil laba dalam menjual barang-barang³⁵

Dalam penetapan harga jual menurut prespektif islam memiliki indicator sebagai berikut :

- 1) Bersikap benar, amanah dan jujur
- 2) Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba
- 3) Harga jual tidak melebihi ketentuan.

D. Lokasi

1. Pengertian Lokasi

Lokasi merupakan faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran (*market mix*). Karena pada lokasi usaha yang tepat, sebuah gerai akan lebih sukses dibanding gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis, meskipun sama-sama menjual produk yang sama dan juga mempunyai pramuniaga yang sama banyakdan terampilnya.

³³ *Ibid*, h.75

³⁴ Kamir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis....*, h.12

³⁵ Kamir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis....*, h.16

Menurut Lamb, perbedaan lokasi yang baik, merupakan keputusan yang sangat penting. Pertama, karena keputusan lokasi mempunyai dampak yang permanen dan jangka panjang, apakah lokasi tersebut telah dibeli atau hanya disewa. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan usaha dimasa mendatang. Lokasi yang dipilih haruslah mampu mengalami pertumbuhan ekonomi sehingga usahanya dapat bertahan. Dan yang terakhir, apabila nilai lokasi memburuk untuk menjalankan suatu usaha, para pengusaha/pelaku perlu mempertimbangkan beberapa faktor, diantaranya :

- a. Akses yaitu kemudahan untuk menjangkau
- b. Visibilitas yaitu kemudahan untuk dilihat
- c. Lalu, ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu banyaknya orang yang lalulalang bisa memberikan peluang yang besar terjadinya *impuls buying* dan kepadatan serta kemacetan bisa menjadi hambatan.
- d. Tempat parkir yang luas dan aman
- e. Ekspansi yaitu tersedia tempat yang luas untuk perluasan dikemudian hari
- f. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan
- g. Persaingan yaitu lokasi dengan pesaing sejenis

h. Peraturan pemerintah³⁶

Lokasi merupakan saluran distribusi yaitu jalur yang dipakai untuk perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan sifatnya akan ditempatkan.

Menurut Tjiptono, komponen yang menyangkut lokasi meliputi perbedaan lokasi yang strategis (mudah dijangkau), didaerah sekitar pusat perbelanjaan, mudah untuk dilihat, mudah dikunjungi, dekat pemukiman penduduk, aman, dan nyaman bagi pelanggan, adanya fasilitas yang mendukung seperti adanya lahan parkir.

Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dalam letak atau tempat gerai yang akan dibuka atau didirikan yaitu :

- 1) Lalu pejalan kaki
- 2) Lalu lintas kendaraan informasi tentang jumlah dan karakteristik kendaraan yang melintas, faktor lebar jalan, kondisi jalan. Kemacetan akan menjadi nilai kurang bagi pelanggan.
- 3) Fasilitas parkir, untuk kota-kota besar, pertokoan atau pusat perbelanjaan yang memiliki fasilitas parkir yang dapat menjadi pilihan yang lebih baik bagi peritel dibandingkan dengan pertokoan dan pusat belanja yang fasilitas tidak memadai.

³⁶ Lamb, *lokasi terbaik untuk berbisnis menurut Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2013), h. 80

- 4) Transportasi umum yang banyak melintas di depan pusat perbelanjaan akan memberi daya tarik yang lebih tinggi karena membantu konsumen dengan mudah langsung masuk ke area perbelanjaan.
- 5) Komposisi toko, seorang peritel hendaknya jika ingin membuka toko harus mempelajari lebih dulu toko-toko apa saja yang ada disekitarnya, karena toko yang saling melengkapi akan menimbulkan sinergi.
- 6) Letak berdirinya gerai sering kali dikaitkna dengan *visibility* (keterlihatan), yaitu mudah terlihatnya toko dan plang namanya oleh pejalan kaki dan pengendara mobil yang melintas di jalan.
- 7) Penilaian keseluruhan atau *overall rating* perlu dilakukan berdasarkan faktor-faktor agar dapat menentukan pilihan lokasi yang tepat.³⁷

Lokasi memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Karena berkaitan dengan dekatnya lokasi penjualan dengan pusat keramaian, mudah dijangkau (aksesibilitas), aman, dan tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen. Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Sehingga dengan demikian, ada hubungan antara lokasi yang strategis dengan daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk.

³⁷Tjiptono, *Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramedia, 2011), h. 120

2. Pengertian Tempat Usaha Menurut Prespektif Islam

Pemilihan lokasi yang baik adalah salah satu yang harus diperhatikan oleh wirausaha atau pedagang agar usahanya dapat terlihat strategis dalam memperoleh pelanggan, sehingga terdapat beberapa pertimbangan yang akan diikrarkan untuk menentukan lokasi yang tepat.

Penentuan lokasis tersebut harus diperhatikan oleh pedagang karena tidak akan lepas dari tanggung jawab lingkungan sekitarnya, dengan melihat bahwa tidak akan merugikan lingkungan sekitarnya dan melakukan kerusakan. Islam merupakan agama yang mengatur semua aspek dimuka bumi dan salah satunya adalah bagaimana manusia melindungi dan menjaga lingkungan, serta tidak mencoba merusaknya.³⁸

Hal ini merupakan salah satu ajaran Islam, yaitu melarang melakukan kerusakan lingkungan, seperti tertulis dalam Al-Qur`an surat Al-A`raaf ayat 56, yaitu :

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

Artinya :”Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah Amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.”

³⁸ Ibid, h.122

Adapun penetapan tempat ekonomi konvensional dan ekonomi islam menurut ekonomi konvensional Penetapan tempat hanya di lihat dari sisi strategis, menarik daya beli konsumen, terlihat plang besar, dan keramaian dengan beberapa indicator sebagai berikut :

- a. Akses kemudahan dalam menjangkau
- b. Kemudahan lokasi dalam penglihatan artinya terletak di jalan utama
- c. Terhindar dari kemacetan yang menghambat
- d. Tempat parkir yang luas untuk menunjang mempermudah nasabah

Sedangkan menurut teori ekonomi islam diatas dapat disimpulkan pertimbangan tempat atau lokasi untuk usaha harus memperhatikan dilihat dari sisi mudah dijangkau, fasilitas parkir atau tempat pelayanan yg nyaman, keamanan, dan keberlian lingkungan dengan indicator sebagai berikut :

- a. Tanggung jawab dengan lingkungan sekitar, tidak mengganggu tetangga, memperhatikan kebersihan, keamanan, dan kenyamanan
- b. dengan tidak merusak sekitar

E. Tinjauan Pustaka

No	Penulis	Judul Penelitian	Model Analisis	Kesimpulan
1	Laili Riziq Ma`rufaa (2017)	Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual , dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik	Regresi linier Berganda	Variabel modal usaha dan tenaga kerja memiliki pengaruh negatif, sedangkan harga jual dan lama usaha memiliki pengaruh positif
2	Susilo Hidayaji (2010)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gamping Sleman	Regresi linier berganda	Variabel modal usaha, jam kerja, umur usaha, dan lokasi usaha berpengaruh positif dan tenaga kerja berpengaruh terhadap tingkat pendapatan usaha counter pulsa
3	Rohmatul Isrohah (2015)	Analisis pengaruh modal kerja, lokasi usaha dan jam kerja terhadap pendapatan bersih counter di Jawa Barat	Regresi linier berganda	
4	Ismi Mahardini	Analisis	Regresi linier	Varibel

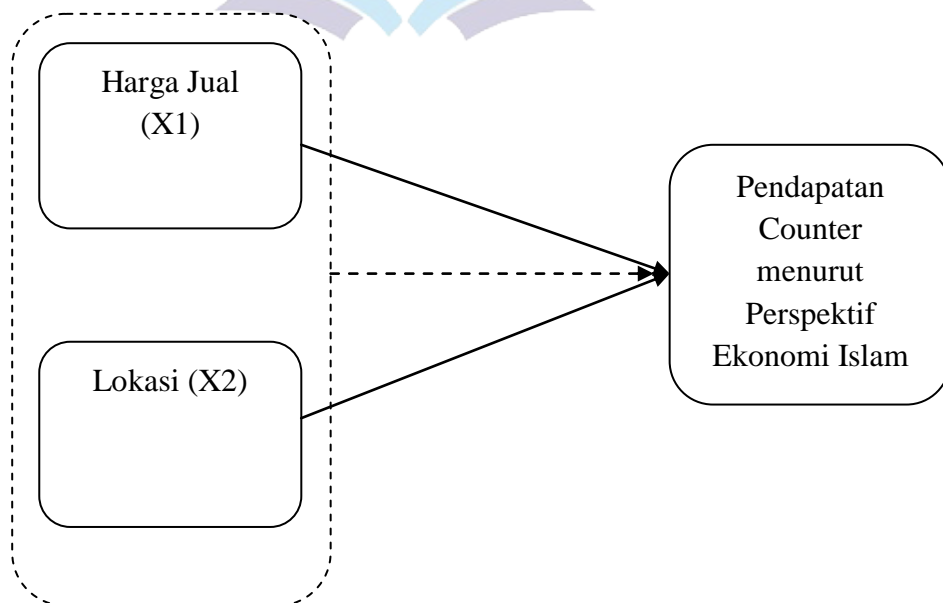
	(2012)	pengaruh harga, pendapatan, lokasi terhadap permintaan pulsa di semarang	berganda	harga dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan variabel pendapatan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap permintaan pulsa di semarang.
5	Ananda Fajri (2015)	Analisis pengaruh lokasi, harga jual dan promosi terhadap penjualan produk counter di brebes	Regresi linier berganda	Variabel lokasi dan harga jual berpengaruh negatif, sedangkan promosi berpengaruh positif terhadap penjualan produk counter.

Berbeda dengan penelitian terdahulu, penelitian ini akan meneliti mengenai pengaruh harga jual dan tempat terhadap pendapatan *Counter Handphone* Sukrame Bandar Lampung. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah: *pertama*, variabel penelitian yang digunakan hanya harga jual dan tempat; *kedua*, variabel Y dalam Penelitian ini hanya menggunakan *Counter Handphone* Sukrame Bandar Lampung. Dengan demikian penelitian dengan judul “Pengaruh harga jual dan tempat terhadap

pendapatan *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung” merupakan penelitian yang belum pernah dilakukan sebelumnya.

F. Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran ini menggambarkan pengaruh antara variable independen terhadap variabel dependen yaitu pengaruh harga jual dan tempat terhadap pendapatan *Counter Handphone* Sukarame Bandar Lampung. Perkembangan era teknologi saat ini juga menunjang usaha *Counter Handphone*, dalam penelitian kali ini melihat pengaruh antara variabel harga jual dan tempat terhadap pendapatan pengusaha *counter* khususnya di kecamatan sukarame. Untuk mengetahui apakah variabel harga jual dan tempat berpengaruh terhadap variabel pendapatan, maka penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan bantuan kuesioner. Dengan skematis dapat dibuat Kerangka Pemikiran sebagai berikut:



Keterangan :

—————→ : Secara Parsial

-----→ : Secara Simultan

1. Variabel dependen yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Pendapatan (Y).
2. Variabel independen, yaitu variabel yang mempengaruhi variabel yang lain. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Harga jual (X1) dan Tempat (X2).

G. Keterkaitan Harga Jual Produk dan Lokasi Terhadap Pendapatan

1. Keterkaitan Harga Jual Terhadap Pendapatan

Harga dalam teori ekonomi, harga nilai barang dan faedah merupakan istilah yang saling berhubungan, faedah adalah atribut suatu barang yang dapat memuaskan kebutuhan, sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik harga lain dalam pertukaran. Sedangkan harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang dan jasa atau harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.³⁹

³⁹Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kesembilan Jilid I* (Jakarta : PT Indeks, 2007), h. 430

2. Keterkaitan Lokasi Terhadap Pendapatan

Menurut Tjiptono Lokasi memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Karena berkaitan dengan dekatnya lokasi penjualan dengan pusat keramaian, mudah dijangkau (aksesibilitas), aman, dan tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen. Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Sehingga dengan demikian, ada hubungan antara lokasi yang strategis dengan daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk.⁴⁰

Seperti yang sudah dijabarkan oleh teori di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual dan tempat merupakan salah satu strategi dalam memperoleh pendapatan yang maksimal, oleh karena itu dalam menentukan harga jual dan lokasi ada baiknya dipertimbangkan terlebih dahulu.

3. Keterkaitan Harga Jual dan Lokasi Terhadap Pendapatan Menurut Prespektif Islam

Dalam menentukan harga jual secara Islami, baik yang bersifat barang ataupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan peri kemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagipasar Islam yang bersih⁴¹

Menurut Lamb perbedaan lokasi yang baik, merupakan keputusan yang sangat penting. Pertama, karena keputusan lokasi mempunyai dampak yang permanen dan jangka panjang, apakah lokasi tersebut telah

⁴⁰ Tjiptono, *Etika Ekonomi*, h.21

⁴¹ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2010), h. 189.

dibeli atau hanya disewa. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan usaha dimasa mendatang. Lokasi yang dipilih haruslah mampu mengalami pertumbuhan ekonomi sehingga usahanya dapat bertahan. Dan yang terakhir, apabila nilai lokasi memburuk untuk menjalankan suatu usaha, para pengusaha/pelaku perlu mempertimbangkan beberapa faktor⁴²

Sungguh Islam agama yang sempurna setiap kegiatan nya di atur dalam Al-Qur`an dan Hadist, dari beberapa teori di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa dalam menentukan harga jual dan tempat harus mempertimbangkan beberapa aspek, tidak boleh memikirkan keuntungan semata, harus di imbangi dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam etika bisnis islam.

H. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empiris.

1. Harga Jual Terhadap Pendapatan

harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang dan jasa atau harga jual adalah jumlah moneter yang di bebaskan oleh

⁴² Lamb, *lokasi terbaik untuk berbisnis menurut Ekonomi Islam....*, h.67

suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang di jual atau di serahkan.⁴³

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Laila Riziq dalam judul nya Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual ,lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik memiliki hasil yang menyatakan bahwa harga jual memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan pengusaha counter, hal ini disebabkan oleh harga yang rendah membuat pengunjung kembali lagi ke toko tersebut dan banyak yang memilih untuk menjadi pelanggan tetap hal ini tentunya akan menjadi pendapatan tetap untuk pengusaha counter.⁴⁴

Berdasarkan kerangka teoritis, keterkaitan, teori, penelitian terdahulu di atas yang telah dijelaskan diatas, hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

Ha₁ : Harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan perspektif ekonomi islam pada *counter handphone* Sukarama Bandar Lampung.

2. Lokasi Terhadap Pendapatan

Menurut Tjiptono Lokasi memegang peranan yang penting dalam melakukan usaha. Karena berkaitan dengan dekatnya lokasi penjualan dengan pusat keramaian, mudah dijangkau (aksesibilitas), aman, dan

⁴³ Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kesembilan Jilid I* (Jakarta : PT Indeks, 2007), h. 430

⁴⁴ Laili Riziq Ma'rufaa, Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual , lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik (bol. 2 Des 2017), h.52

tersedianya tempat parkir yang luas, pada umumnya lebih disukai konsumen.⁴⁵

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Laila Riziq dalam judulnya Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual, lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik memiliki hasil yang menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan dikarenakan lokasi yang ramai dan mudah dijangkau membuat semakin ramai pengunjung, hal ini tentu saja berpengaruh terhadap pendapatan usaha.⁴⁶

Berdasarkan kerangka teoritis, keterkaitan, teori, penelitian terdahulu di atas yang telah dijelaskan diatas, hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

Ha₂ : Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perspektif ekonomi islam pada *counter handphone* Sukarame Bandar Lampung.

3. Harga Jual dan Lokasi Menurut Prespektif Islam

Dalam menentukan harga jual secara Islami, baik yang bersifat barang ataupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan peri kemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagipasar Islam yang bersih⁴⁷

⁴⁵ Tjiptono, *Etika Ekonomi*, h.21

⁴⁶ Laili Riziq Ma'rufaa, Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual, lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan Gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik(bol. 2 Des 2017), h.55

⁴⁷ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2010), h. 189.

Menurut Lamb perbedaan lokasi yang baik, merupakan keputusan yang sangat penting. Pertama, karena keputusan lokasi mempunyai dampak yang permanen dan jangka panjang, apakah lokasi tersebut telah dibeli atau hanya disewa. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan usaha dimasa mendatang.⁴⁸

Berdasarkan kerangka teoritis, keterkaitan, teori, penelitian terdahulu di atas yang telah dijelaskan diatas, hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

Ha₃ : Harga jual dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perspektif ekonomi islam pada *counter handphone* Sukarame Bandar Lampung.

⁴⁸ Lamb, *lokasi terbaik untuk berbisnis menurut Ekonomi Islam....*, h.80

DAFTAR PUSTAKA

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011)

Christofel D Nababan *Analisis faktor-faktor mempengaruhi pendapatan petani jagung dikecamatan Tiga Binanga Kabupaten Karo* (Skripsi, Universitas Sumatera Utara Fakultas Ekonomi 2011)

Etta Mamang Sangadji, dan Sopiah, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: CV. ANDI,2010)

Hansen dan Mowen, *Buku I Management Accounting Edisi 7* (Jakarta: Salemba Empat, 2011)

Husei Syahatah, *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana,2011)

Kamir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 20011)

Malikah Zumrotul, *Konsep Harga Dalam Perspektif Islam* (Semarang: Citra Ilmu, 2012)

Mansuri, *Modul Praktikum EvIEWS 9* (Jakarta : Universitas Borobudur, 2016)

Ma`rufaa Laili Riziq, Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, harga jual , lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha counter pulsa di kecamatan gresik (Studi pada counter pulsa yang terdaftar di PT. Multi Media Seluler Cabang Gresik (bol. 2 Des 2017)

Moch. Doddy Ariefianto, *Ekonometrika Esensi Dan Aplikasi* (Jakarta : Erlangga, 2012)

Muhammad Rivki “Strategi Usaha Sukses” (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011)

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2011)

Munfaridah, Rina Sho'imatul, *Sistem Penawaran Dan Teori Harga* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012)

Mustof Edwin Nasution Dkk, *Pengelolaan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2012)

Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Kesembilan Jilid I* (Jakarta : PT Indeks, 2011)

R. Soediro Mangundjojo, *Sosial Ekonomi Masyarakat* (Jakarta: Direktorat Jendral, 2011)

Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Selamba Empat, 2012)

Ratna Sukmayani (et all), *Ilmu Pengetahuan Sosial*, PT Galaxy Puspa Mega, Jakarta: 2012

Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010)

Suprayanto *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan ekonomi dan bisnis* (Jakarta: Rieneka cipta, 2010)

Suryabrata Sumadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011)

Sudjana, *Metode Statistic* (Bandung : PT.Tarsito, 2011)

Sri Subanti dan Arif Rahman Hakim, *Ekonometri* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2014)

Winardi, *Pengantar Ilmu Ekonomi* (Bandung: 2012)

V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: PustakaBaru Press, 2015)

V. Wiratna Sujarweni, *Eviews Untuk Penelitian* (Yogyakarta : Pustaka Baru Pers, 2015)

Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2011)

